

問 題 提 起

産業経営研究所創設30周年記念公開講演会 開催にあたって

司会・コーディネータ

前産業経営研究所所長
早稲田大学教授（商学部）

宮下 史明

2004年9月30日まで2年間、産業経営研究所の前の所長を務めておりました宮下でございます。この30周年の記念講演会のためにいろいろ準備させていただきましたので、本日の司会、コーディネーターは、私が担当させていただきます。

それでは、本日、こういう形で講演会を組ませていただいた背景、あるいは構成について、まずお話をさせていただきたいと思います。先ほどご紹介がありましたように、この産業経営研究所は商学部の教員を主体としてつくられて30年になります。早稲田大学商学部は、日本の私立大学の中では一番古い私立大学の商学部の一つで、日本大学や明治大学の商学部も、だいたい同じ時期につくられたと聞いております。ちょうど100年前、ベルギーのアンベルクの商科大学をモデルにしてつくられたのですが、今日ではマーケティング、あるいは会計など、いろいろ新しい学問が中心になっております。古い講義録で、いったい商学部は何だったのかということを調べてみますと、やはり、たとえば中国大陆に物を売りにいくにはどうしたらいいかというような貿易とか経営あるいは経済、世界情勢というような学問が中心であったわけです。このように商学部はビジネスが中心であったのではないかと思います。失われた10年というようなことが、いろいろ言われておりますが、その一方で、本日お招きしておりますような企業は、その間着実に業績をあげ、成長を続けられてこられたわけです。ビジネスという言葉は避けまして、いったいその成功の原因は何かということで、原点に立ち返って、我々も、いったい“商い”というのは何があれば成功していくのだろうかということを皆様方とともに考えてみたいと思い、こういう形で組ませていただきました。副題としては「新しいビジネスモデルを拓いた人々」ということで、先ほど、新所長からご紹介ありましたように、本当に、私どもは飛び込みに近い状態でお電話やお手紙を差し上げて、この講演会の趣旨に賛同していただきまして、本日、わざわざお忙しい中、ご出席をいただいております。講師の方々を、後ほど詳しくご紹介申し上げますが、まず、現在成長しているビジネスの分野としては、一つは通信販売という分野が非常に大きな分野になっております。これは、19世紀に、アメリカで広大な国土のなかで、店に買い物に行くのが

不便なので、そこで通信販売というものが始まってきたようです。日本でもこの20年ほど、非常に急速な発展を遂げて、その中で、最近インターネットとかいろいろなかたちで、あるいはテレビで、いろいろな商品の情報というのが流れてきておりますので、この通信販売の業界について触れてみたいと思います。これは、今年の春に、通販協会から商学部のように指定寄付という形で、「ダイレクトマーケティング講座」という、これは日本の大学で初めてなのですが、この通信販売の業界研究という講座を置かせていただきました。今回の石川博康会長をはじめ、ファンケルあるいはカタログハウスとか、そういう主だった企業の社長あるいは会長の方にお話をいただきました。この分野が、非常に成長している分野の一つということで、この業界の顔とも言えるべきディノスの石川博康会長にお越しをいただきました。2番目に、コメ兵の石原司郎社長に名古屋のほうからわざわざおいでいただきました。今、繁華街を歩いていますと、中古品の買い取りというような看板が見受けられると思います。中古品ビジネスというのが非常に今、話題を呼んでいます。その代表がコメ兵さんです。初めてジャスダックに上場されて、その後有楽町に出店されたということで、テレビなどでも度々紹介されました。後ほどビデオなどで業務の一端が紹介されると思いますが、非常に成長する分野、業界として認知されるような非常に力のある企業であります。それから3番目に、生活を豊かにするビジネスということで、食べるもの自体も、ひとつの遊びの要素が入ったフードテーマパークというものが、この4、5年、非常に増えてきました。その仕掛け人であるチームナンジャのET ディビジョンのディビジョンリーダーの池澤守様にお話を伺おうと思っております。これについて、私たちが注目しているのは、単に1つのビジネスとして開発するだけではなくて、こういうものができるとその地域全体が活性化するという地域興しの面で、これは非常にすばらしい効果をあげております。そのあたりのお話も併せて伺うことができるかと思えます。それから最後に、これは、この4、5年の間に東京が非常に変わってきました。恵比寿のガーデンプレイスに始まって、東京駅前の丸ビル、あるいは汐サイト、その一番新しいのが六本木ヒルズです。そこの一番大きな地主さんが森ビルなのですが、森ビル、テレ朝、それからこのハリウッドグループが三大地主です。この六本木ヒルズ開発とそれから私ども、この分野の話はなかなか伺ったことがないのですが、美容業界というものについての山中祥弘理事長にご講演をいただこうと思っております。ほとんどの方は、大学で初めてご講演いただくということで、私どもも大変期待しております。それから、山中祥弘理事長をお呼びした理由は、もう1つございます。これは、商学部100年の卒業生のなかで、現職の経営者として、現在もっとも活躍している方で、本テーマに一番ふさわしい方ということで、山中祥弘理事長をお呼びしております。

それでは、私があまり長くお話をしますより、みなさま、お待ちかねの講師の方々にお話をさせていただこうと思います。講師の方々には本日、非常に詳細なレジュメを用意していただきました。また、パワーポイントあるいはビデオなどで、非常にわかりやすくご説明願えるかなと思っております。では、講師の方々、どうぞよろしくお願いいたします。